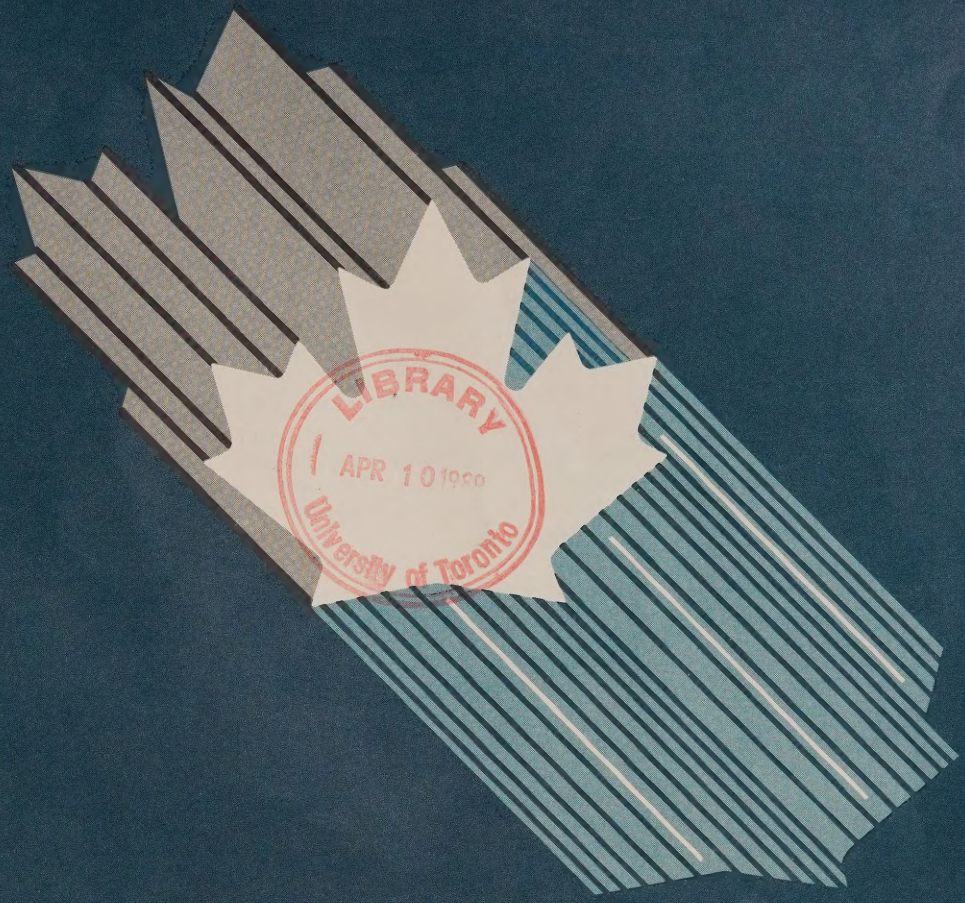


CAI
IST 1
-1988
L27

I N D U S T R Y P R O F I L E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Leather Tanning

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 495-4782

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

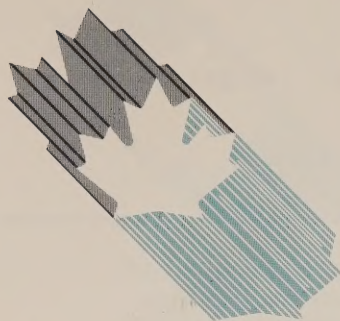
Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this
profile contact:*

*Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and
Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5*

Tel: (613) 995-5771



INDUSTRY PROFILE LEATHER TANNING

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

Through a variety of complex tanning and finishing processes, the Canadian leather tanning industry converts raw hides and skins into leather of all types. This includes shoe upper leather; shoe sole and lining leather; glove and garment leather; bag, case and strap leather; and upholstery leather. Climatic conditions influence the thickness and weight of cattle hides. Because of Canada's cold climate, most of its supply of raw hides and skins is in the medium to heavier grades, which are ideally suited to shoe leather production. Requiring a greater selection of weight and quality, tanners need to import their lighter hides from warmer climate zones.

Although some fine leathers are produced in Canada (mostly from imported raw or semi-tanned hides), the tanning industry has capitalized on the abundant supply of domestic raw hides to specialize in the production of shoe leathers. As an intermediate product, leather is sold to upstream producers, which in turn manufacture a wide range of finished consumer leather products.

The complete tanning process consists of three basic operations — the primary tanning of raw hides and skins to produce what is referred to in the trade as "wet blue" stock; a retanning or second tannage operation, which brings the leather to a semi-finished or "crust" stage; and the finishing process, which consists of the application of various surface treatments such as coating, colouring, embossing, etc. Chrome tanning (the use of chromium salts) is the most common primary tanning process used to produce shoe upper leather. One Canadian firm still uses an older vegetable tanning process (using bark, wood extracts and other chemicals) to produce such firmer leathers as shoe sole, harness and belting leathers.

In 1987, the Canadian leather market was an estimated \$456 million, with total industry shipments estimated at \$260 million, exports at \$44 million and imports at \$240 million. Canada imports leather from the United States, the European Community (E.C.), Argentina and Brazil. It exports mostly to the United States.

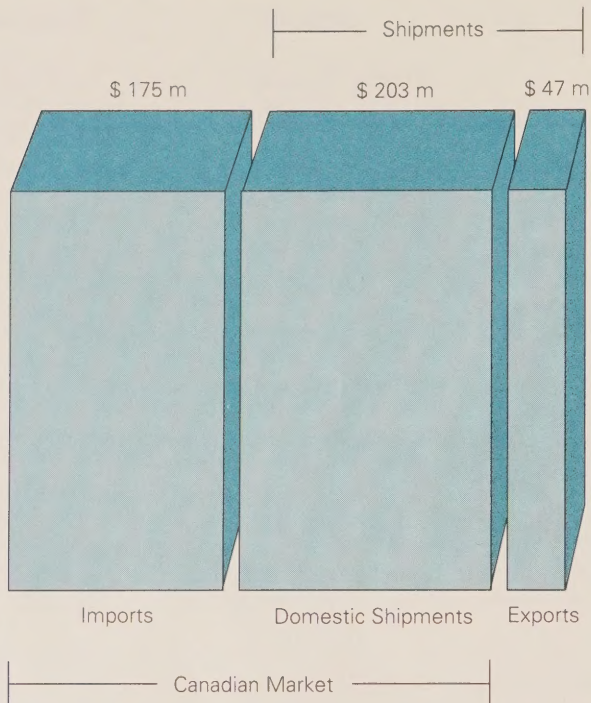
The industry comprises 39 establishments located mainly in Ontario (which accounts for about 70 percent of employment and shipments) and Quebec (about 14 percent of employment and shipments). The total work force is estimated at 2200 persons.

Two major tanneries (in Ontario and western Canada) dominate the industry, producing about 40 percent of domestic output and accounting for 25 percent of employment. They are fully integrated operations, processing raw hides from the primary tanning stage through to and including the finishing stage. Considered world-scale plants (in terms of plant size, output levels and degree of sophistication in production processes), they are comparable to their counterparts in other developed countries. Their location near slaughterhouses allows them to use fresh hides. As a result, they lower their production costs by eliminating the need for various preservation operations such as salting, brine curing or refrigeration.



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments
1986*

* ISTC estimate

Two medium-sized Ontario firms are involved in different stages of processing. One is a primary tannery only (producing "wet blue" hides) and the other a finisher of leather splits (in which a hide is severed horizontally over its whole area into two or more layers).

With a few exceptions, the remaining establishments are mostly smaller firms employing fewer than 50 workers each. Some specialize in retanning or contract finishing from the "wet blue" or "crust" stages. Others process sheep, deer and lambskins, etc., primarily for the domestic and regional markets. Only one small firm has integrated "forward," producing both finished leather and finished leather products (footwear). The industry is nearly 100 percent Canadian-owned.

The industry maintains a close relationship with domestic meat packing houses and abattoirs (mainly in Toronto and Alberta) as well as with hide brokers for most of its supply of raw hides. Hides are an internationally traded commodity, highly sensitive to world output and demand for both cattle hides and beef, and subject to erratic swings in price and availability. The supply of hides and skins is governed by a somewhat unusual factor: the demand for red meat. Slaughterhouses produce hides only as a by-product of their primary activity — producing meat for human consumption.

The market for leather is determined by supply and demand. With an essentially fixed-proportion relationship between the availability of hides and skins and the output of leather, the leather *supply* depends on conditions prevailing in the beef products market. The *demand* is influenced more and more by factors such as price and competitive substitutes (i.e., textiles and plastics). For example, recent price increases for hides and leather have led to the introduction of substitutes in some shoe components such as soles.

The major end-use of leather is for processing into footwear. All-leather footwear continues to hold a dominant place in the footwear industry. However, the use of synthetic soles and textile uppers, particularly in athletic footwear, is increasing. In the luggage industry, plastic and textile materials now dominate. Women's handbags are often lined with vinyl and, in many cases, are a combination of leather and textile materials, or of completely synthetic materials.

These substitutions are most common in lower-priced articles. However, a combination of materials and products made from wholly synthetic materials are being offered increasingly by the high fashion industry. The tanning industry is constrained by this demand-supply relationship. Since the markets for leather are highly competitive, the individual tannery must maintain its costs within the limits set by these constraints. The tannery cannot pass excessive costs on to its customers nor can it force down the hide and skin prices of its suppliers.

Demand for leather is driven by a number of factors such as fashion trends (more prevalent in garments), changes in disposable income and, ultimately, price. In fact, the increasingly higher leather prices have been the result of the growing worldwide demand for leather, together with the reduced supply of hides (from the declining slaughter rates caused by lower beef consumption in developed countries). For example, between January 1987 and January 1988, some bovine hide prices have risen by as much as 40 percent.

Two major sub-sectors, *shoe leather* and *glove and garment leather* account for about 50 percent and 25 percent of the total Canadian leather market, respectively. Canadian tanneries have traditionally produced mostly shoe leather (about 65 percent of total industry shipments by volume versus 10 percent for glove and garment leathers).

Performance

The largest sub-sector, *shoe leather*, is dominated by domestic tanneries which currently hold an estimated 75 percent market share, compared to nearly 90 percent in 1976. Developed countries (primarily the United States) have accounted for more than 70 percent of shoe leather imports (on average) into Canada between 1976 and 1987, but their share has been declining in recent years. During the same period, low-cost countries (mainly Argentina) have more than doubled their share of total imports and now account for about 44 percent of shoe leather imported into Canada, compared to 56 percent for developed countries.

The fortunes of the tanning industry are tied closely to those of the Canadian footwear industry, which has seen its share of the domestic market (in volume terms) decline from 48 percent in 1976 to 30 percent in 1987. Further details on the Canadian footwear industry can be found in the Footwear industry profile.

The second sub-sector, *glove and garment leather*, is dominated by imports, which currently hold an estimated 90 percent market share. Low-cost countries, such as Argentina and Brazil, now account for approximately 40 percent of the total imports (compared to about 10 percent in 1976). The United States and the United Kingdom together account for about 36 percent (versus 80 percent in 1976). Only a few firms in Canada currently produce this type of leather, largely from lightweight, semi-finished hides (crust) imported from Argentina.

Exports, as a share of industry shipments, have averaged about 17 percent since 1976. In value terms, it is estimated that about 70 percent of exports are shoe leathers and eight percent glove and garment leathers. The United States has traditionally been the major market, absorbing around 80 percent of Canadian leather exports.

Employment in the tanning industry declined by around 30 percent between 1973 and 1983. Since then, employment has stabilized, reaching an estimated 2200 in 1987, a level not seen since 1979.

There have been two plant closings in recent years. In September 1986, Canada Packers Inc. (Canada's largest meat packing firm) closed its Beardmore tannery division in Acton, Ontario, and in March 1988, its Collis tannery division in Aurora, Ontario. About 400 employees in total were affected by the company's decision to consolidate its operations by getting rid of its leather tanning and finishing divisions. Until these closures, Canada Packers Inc. had been the only Canadian firm vertically integrated into leather tanning.

Industry profits between 1980 and 1983 were between \$3 million and \$10 million. As a percentage of capital employed, industry profits were fairly comparable to those of the footwear industry and consistently higher than the figure for total manufacturing. Although the industry suffered a net loss of \$1.7 million in 1984, successive increases in shipments, in 1981 constant dollar terms, in 1985 (actual) and 1986 and 1987 (estimated), should restore the industry to more normal levels of profitability.

Two important worldwide trends in leather products will likely have a significant long-term effect on the Canadian tanning industry. The first is the increasing use of synthetic and natural textile materials (cotton) and synthetic soles in footwear production. From a global perspective, the share of shoes made of leather declined from about 67 percent of world production in 1977 to 50 percent in 1985. However, this trend has not yet affected the Canadian footwear industry, which has consistently used leather in its domestic production (46 percent of input material costs in both 1977 and 1984).

The second trend is the increased importance of the developing countries (for example, the Republic of Korea, Taiwan and the People's Republic of China) as tanners and producers of leather products.

Partly as a result of existing expertise in garment and shoe production, some countries in the Far East (notably the Republic of Korea and Taiwan) have been developing their domestic tanning industries systematically. Consequently, more and more finished leather products are being shipped to developed countries, including Canada. The sophistication of tanneries in the People's Republic of China has also risen enormously in recent years.

Demand from Far East countries for hides from the United States (the largest world producer of raw bovine hides) has increased dramatically in recent years with the Republic of Korea overtaking Japan as the largest major customer — accounting for 35 percent of U.S. supplies in 1986. Canada exported nearly 50 percent of its raw bovine hides to Taiwan and the Republic of Korea in 1987 for further processing into leather.

Growth of the overall leather market in Canada has been stagnant in the past few years, largely because of increasing substitution of less expensive synthetic products for leather in certain applications (i.e., footwear, luggage, handbags).

Canada's two major tanneries have modernized and restructured to maintain their competitive position in Canadian and world markets. They have also attempted to reduce their dependency on the footwear industry, to some extent, by diversifying into non-footwear leathers such as upholstery. Two medium-sized firms have also benefited from modernization and restructuring projects.

Footwear imports have been under restraint in Canada, in one form or another, since 1977. During this period, the footwear industry has continued to restructure and upgrade its product lines by specializing in medium-priced fashionable footwear (particularly winter boots, which require more leather per pair than shoes). More recently, it has consolidated through mergers and acquisitions. Since 1985, only women's and girls' footwear have been subject to import controls, which were phased out in November 1988.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The strengths of the Canadian tanning industry are its ready access to supplies of raw bovine hides, favourable differences in Canada-U.S. labour costs, and its established record of export activity. Its major weakness is its heavy dependence on the footwear industry.

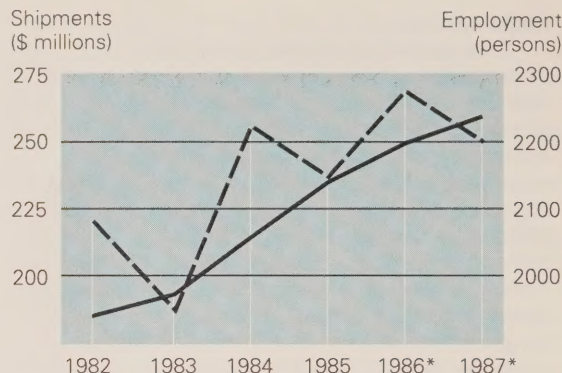
Canada has an ample supply of bovine hides suitable for tanning for most shoe leather requirements, rather than hides and skins suitable for fine leathers. Its major tanneries are close to these supplies.

The tanning industry is more capital intensive than the footwear industry, with wages accounting for about 16 percent of shipment value as compared to 24 percent in footwear. It is still considerably more labour intensive than the all-manufacturing average of 13 percent. Current Canadian wage rates are about 20 percent lower than those in the United States, taking into account exchange rate differences.

The industry has been successful in exporting significant quantities of tanned and semi-tanned leather. In 1987, its exports were estimated at 17 percent of shipments. About 70 percent of these export sales were to the United States. This export activity is concentrated in only a small number of firms.

Trade-related Factors

Canadian Most Favoured Nation (MFN) tariff rates on most leathers are between eight and 10.2 percent. The U.S. rate is currently five percent on shoe leather (estimated to account for 70 percent of Canadian exports to the United States). European rates on most bovine leathers are around seven percent. Certain specialty leathers used to produce shoe linings and high-end footwear are accorded duty-free treatment by Canada.



Shipments —————
Employment - - - - -

Total Shipments and Employment

* ISTC estimate

While there are few worldwide restrictions against imports of raw hides and skins (Europe, Japan, Canada and the United States provide duty-free treatment on an MFN basis), governments of many developing countries (Argentina, Brazil and India, in particular) periodically impose restrictions on the export of raw hides and skins to promote the domestic processing of raw hides into leather. As a result, tanners in these countries have access to government-controlled supplies of lower-cost raw materials which enable them to export leather at less than international market prices. Lower wage rates in these countries provide an additional competitive advantage.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), all leather, except semi-tanned bovine and footwear upper and sole leather, is duty-free when imported from either country on or after January 1, 1989. Duty on the exceptions will be gradually phased out over a five-year period, attaining "free" status on January 1, 1993.

Technological Factors

The Canadian industry's overall level of technology is equal to that in the United States and other developed countries. Machinery and equipment, available without restriction in the world marketplace, are becoming increasingly advanced in the tanning industries of developed countries. For example, precision metering equipment is used to control the flow of chemicals throughout the tanning process. New equipment is also being installed to recycle chemicals and water, reducing input costs and the cost of waste disposal. Microcomputer technology is expected eventually to control most of the tanning and finishing operations and so improve labour productivity. The evolution of technological change in the tanning industry, however, has been and is expected to remain gradual.

Other Factors

Managing inventories can be difficult for many tanneries. A tannery needs a substantial amount of working capital, most of it to finance the inventories of hides and skins as well as finished leather. In addition, favourable supplier credit terms must often be extended to customers. Inventories tend to be very large at times, because efficient tanning requires a steady processing of hides and skins, whereas the demand for tanned leather is highly seasonal.

During low demand periods, the tanneries are producing larger volumes than can be sold. However, they must stockpile inventories to fill peak season demands, which exceed productive capacity. The management of these financial needs can be highly complicated under high and volatile interest rate conditions, coupled with intermittent fluctuations in the exchange rate. The financial calculations are further complicated by varying inflation rates which alter the value of the tanners' inventories of hides and skins and finished leather.

There are certain entry barriers characteristic of leather tanning. Establishments in this sector are capital intensive and, as such, require large and complex machinery and equipment. They also need access to an abundant supply of water as vast amounts of it are used throughout the tanning process. Finally, they require sophisticated effluent treatment facilities to comply with stringent environmental controls.

Canada's environmental regulations are on a par with those in most developed countries. Many developing countries, on the other hand, have lower levels of pollution control regulations and, thus, lower costs of leather production.

3. Evolving Environment

Over the next five years, the following factors are expected to affect the tanning industry:

- Heightened environmental concerns may require the industry to invest in more sophisticated effluent treatment systems, increasing its production costs.

- Recent advances in micro-electronic technologies will continue to be incorporated in leather tanning equipment, but are not expected to lead to substantial increases in productivity performance.

- Demand for shoe leather is expected to stabilize and possibly increase as domestic footwear producers strengthen their specialization in winter boots and expand their market base through more aggressive marketing. A short-term drop may occur temporarily with the termination of footwear quotas at the end of 1988.

- Canadian tanners will continue to rely heavily on the domestic footwear industry. This industry will face continuing import competition in a market that is expected to follow the Canadian demographic growth rate of one to two percent. It will also see its domestic production increase as a direct consequence of the new export opportunities offered by the FTA. As a major supplier to domestic footwear producers, the tanning industry stands to gain from an increase in its sales to Canadian footwear manufacturers, who are expected to increase their exports under the FTA. Direct exports of its finished leather to the United States in the past has not been substantial, in spite of a low U.S. tariff rate.

- Rising worldwide demand for leather should provide some stability to the industry. However, it will continue to come under pressure as recurrent raw hide shortages (caused by cyclical fluctuations in cattle slaughter rates, compounded by declining beef consumption in developed markets) raise prices for raw hides and leather and result in increased substitution.

- The past 10 years have seen a gradual shift in the sources of supply of imported shoe leather on the Canadian market from developed to developing countries. Although Argentina is still a major supplier of garment leather, it has also made dramatic gains as a producer of shoe leather during this period. In addition, as the recently developed tanning industries mature in low-cost countries such as the Republic of Korea and Taiwan, they are expected to funnel increasingly larger quantities of finished leather products into the Canadian market. These two countries together purchased more than 50 percent of the raw cattle and calf hides and skins generated by Canada in 1987 (compared to less than 14 percent in 1976).

- The continuing development of tanning industries in the Far East will place increasing import pressures on the Canadian industry, both in the glove and garment, and footwear leather sub-sectors. At the same time, these Far East countries will continue to compete with Canadian firms on the open international market for dwindling supplies of raw hides and skins. Although the glove and garment leather sub-sector is expected to be vulnerable to low-cost competition, shoe leather should be in a better position to withstand these pressures.

- The tanning industry has benefited from various government programs in the past. More recently, the government concluded an agreement with the Footwear and Leather Institute of Canada (FLICCC) to assist in strengthening the technological and marketing capability of firms in the footwear and tanning industries. This measure is primarily footwear-oriented and the benefits should favourably affect the tanners in their capacity as major suppliers.

4. Competitiveness Assessment

Canadian tanneries have capitalized on the abundant domestic supply of raw hides and skins and their close historical ties with the footwear industry to specialize in the production of shoe leather. In an uninhibited market environment, the industry is competitive with producers in other developed countries and continues to dominate this market in Canada. It has achieved some success in exports (particularly to the United States) and has sufficient management and marketing expertise to expand its performance in this area.

Freer access to the larger U.S. market will more than offset any possible losses in the Canadian market under the FTA. The elimination of tariffs will strengthen the industry's competitive position against third-country exports of shoe leather to the U.S. shoe leather market. It will also stimulate domestic production of leathers for markets other than footwear.

Glove and garment leather production currently represents a small percentage of Canadian tanning output, due mainly to the absence of a domestic source of lightweight hides. Although this sub-sector is expected to undergo further relative contraction, domestic output, at least of leather finishing, could increase moderately as a result of the FTA.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods
Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Leather Tanning
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2893

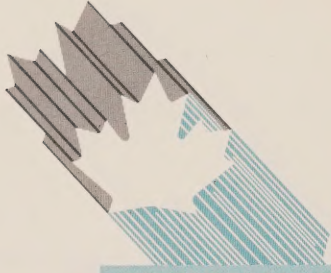
PRINCIPAL STATISTICS
SIC(s) COVERED: 1711 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986 ^e	1987 ^e
Establishments	30	37	35	37	40	39	39
Employment	2 732	2 091	1 962	2 219	2 153	2 250	2 200
Shipments (\$ millions)	94	183	192	217	234	250	260
Investment (\$ millions)	N/A	7.1	6.2	6.4	5.4	6.0	N/A
Profits after tax (\$ millions)	N/A	3.3	4.9	-1.7	N/A	N/A	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986 ^e	1987 ^e
Exports (\$ millions)	13	34	34	37	39	47	44
Domestic shipments (\$ millions)	81	149	158	180	195	203	216
Imports (\$ millions)	47	94	129	151	147	175	240
Canadian market (\$ millions)	128	243	287	331	342	378	456
Exports as % of shipments	14	19	18	17	17	19	17
Imports as % of domestic market	37	39	45	46	43	46	53
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others*	
		1982	31	23	15	30	
		1983	28	25	14	33	
		1984	22	29	12	36	
		1985	21	36	6	37	
		1986	20	28	18	34	
		1987	29	39	8	24	
Destination of exports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others	
		1982	80	9	10	1	
		1983	83	5	12	—	
		1984	81	6	12	1	
		1985	82	4	14	—	
		1986	78	6	16	—	
		1987	70	16	14	—	

(continued)



REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

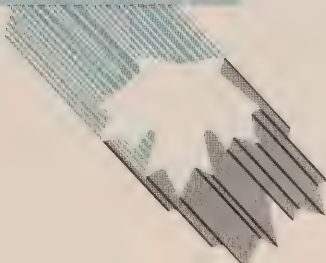
	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments — % of total	5	33	40	18	3
Employment — % of total	X	13	69	X	X
Shipments — % of total	X	11	70	X	X

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
Dominion Tanners (a division of United Canadian Shares Ltd.)	Canadian	Winnipeg, Manitoba Edmonton, Alberta Toronto, Ontario
A.R. Clarke & Co. Ltd.	Canadian	Toronto, Ontario
Frank Heller & Co. Ltd.	Canadian	Acton, Ontario

e ISTC estimate
X Confidential
* Mainly Argentina, Brazil and state trading countries
N/A Not available

Note: Statistics Canada data have been used in preparing this profile.



REPARTITION REGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Etablissements (en %)	5	33	40	18	3
Emplois (en %)	x	13	69	x	x
Expéditions (en %)	x	11	70	x	x

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Dominion Tanners (division de United Canadian Shares Ltd.)	canadienne	Winnipeg (Manitoba) Edmonton (Alberta) Toronto (Ontario)
A.R. Clarke & Co. Ltd.	canadienne	Toronto (Ontario)
Frank Heller & Co. Ltd.	canadienne	Acton (Ontario)

e Estimations d'ISTC.
x Données confidentielles.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Principalement l'Argentine, le Brésil et les pays dont l'Etat contrôle le commerce.
Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.

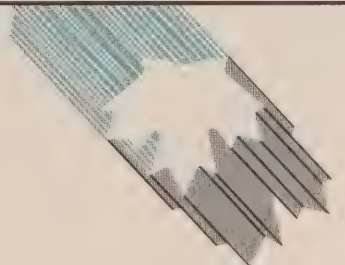
PRINCIPALES STATISTIQUES CTI 1711 (1980)

Établissements	1973	1982	1983	1984	1985	1986 ^e	1987 ^e
Emplois	2 732	2 091	1 962	2 219	2 153	2 250	2 200
Expéditions*	94	183	192	217	234	250	260
Investissements*	n.d.	7,1	6,2	6,4	5,4	6,0	n.d.
Bénéfices après impôts*	n.d.	3,3	4,9	-1,7	n.d.	n.d.	n.d.

Exportations*	13	34	34	37	39	47	44
Expéditions intérieures*	81	149	158	180	195	203	216
Importations*	47	94	129	151	147	175	240
Marché intérieur*	128	243	287	331	342	378	456
Exportations (en % des expéditions)	14	19	18	17	17	19	17
Importations (en % du marché intérieur)	37	39	45	46	43	46	53

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres**
1982	31	23	15	30
1983	28	25	14	33
1984	22	29	12	36
1985	21	36	6	37
1986	20	28	18	34
1987	29	39	8	24

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1982	80	9	10	1
1983	83	5	12	—
1984	81	6	12	1
1985	82	4	14	—
1986	78	6	16	—
1987	70	16	14	—



4. Évaluation de la compétitivité

● Au cours des 10 dernières années, les pays en développement ont peu à peu remplacé les pays industrialisés à titre de fournisseurs de cuir à chaussures sur le marché canadien. Bien que l'Argentine soit un important fournisseur de cuir à vêtements, elle a réalisé des gains spectaculaires sur les marchés du cuir à chaussures pendant la même période. Grâce à l'expansion de leurs installations de tannage récemment mises en place, les pays disposant de main-d'œuvre bon marché, comme la Corée du Sud et Taiwan, devraient exporter des quantités croissantes de produits finis en cuir au Canada. En 1987, ces 2 pays ont acheté ensemble plus de 50 p. 100 des cuirs bruts de bovins et de veaux produits par le Canada, contre moins de 14 p. 100 en 1976.

● Par suite de l'expansion de leurs industries du tannage, les pays d'Extrême-Orient concurrenceront de plus en plus l'industrie canadienne sur le marché intérieur, tant dans le sous-secteur du cuir à gants et à vêtements que dans celui du cuir à chaussures. Ces pays continueront de concurrencer les entreprises canadiennes sur les marchés internationaux pour l'achat de stocks de cuirs bruts à gants et à vêtements risqué d'être vulnérable à la concurrence des pays disposant de main-d'œuvre bon marché, mais celui du cuir à chaussures devrait pouvoir la soutenir.

● Jusqu'ici, l'industrie du tannage a reçu diverses sortes d'aide du gouvernement. Ce dernier signalait récemment un accord avec l'Institut canadien du cuir et de la chaussure en vue d'accroître la compétence technique et la capacité de commercialisation des entreprises des secteurs de la chaussure et du tannage. Cette mesure s'adresse d'abord à l'industrie de la chaussure, mais les tanneurs devraient en bénéficier à titre de principaux fournisseurs.

Les tanneries canadiennes ont tiré profit de l'abondance de la production canadienne de peaux et de cuir bruts et des liens étroits qu'elles entretiennent depuis toujours avec l'industrie de la chaussure pour se spécialiser dans la production du cuir à chaussures. Sur un marché libre, cette industrie soutient la concurrence des producteurs des autres pays industrialisés et continue de dominer cette part du marché canadien. Elle a connu un certain succès sur les marchés d'exportation, notamment aux États-Unis, et possède des compétences suffisantes en gestion et en commercialisation pour accroître sa présence sur ces marchés.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services et
des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Tannage du cuir
236, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2893

Le libre accès au marché américain compensera largement les pertes que cette industrie pourrait subir sur le marché canadien en vertu de l'Accord de libre-échange. L'élimination des tarifs augmentera sa compétitivité face aux pays tiers pour les exportations de cuir à chausseries aux États-Unis. En outre, cette mesure stimulera la production canadienne de cuirs pour des crêneaux autres que celui de la chaussure. Le cuir à gants et à vêtements ne représente actuellement qu'une faible part de la production canadienne de cuir, situation due à l'absence de fournisseurs canadiens de cuirs fins. Ce secteur devrait continuer à diminuer en importance, mais la production canadienne, du moins dans le domaine du cuir fini, pourrait augmenter modérément par suite de l'Accord.

La législation canadienne en matière de protection de l'environnement correspond à celle de la plupart des pays industrialisés. Par contre, un grand nombre de pays en développement ont des lois moins sévères à ce chapitre, par conséquent, les coûts de fabrication y sont plus bas.

3. Évolution de l'environnement

Au cours des 5 prochaines années, les facteurs suivants devraient influencer sur l'industrie du tannage :

- Le souci de la protection de l'environnement obligera cette industrie à investir dans des systèmes de traitement des effluents plus complexes, ce qui augmentera ses coûts de fabrication.
- Les dernières innovations en matière de micro-électronique continueront d'être intégrées au matériel de tannage du cuir, mais ne devraient pas entraîner une augmentation sensible de la productivité.
- La demande de cuir à chausssures devrait se stabiliser et pourrait même augmenter à mesure que les fabricants canadiens de chausssures se spécialiseront dans la confection de bottes d'hiver et qu'ils élargiront leur marché par une commercialisation plus agressive. La demande pourrait baisser par suite de l'élimination des quotas survenue à la fin de 1988.
- Les tanneurs canadiens continueront de dépendre de cette industrie qui, pour sa part, continuera de faire face à la concurrence des importations sur un marché dont le taux de croissance suivra sans doute celui de la population canadienne qui varie entre 1 et 2 p. 100. Les fabricants canadiens verront par ailleurs leur production et leurs exportations augmenter grâce aux débouchés découlant de l'Accord. En sa qualité de principal fournisseur de ces fabricants, l'industrie canadienne du tannage devrait donc accroître ses ventes. Jusqu'ici, cette industrie n'a pas exporté d'importantes quantités de cuir fini vers les États-Unis, malgré le faible tarif en vigueur dans ce pays. Grâce à la hausse de la demande mondiale de cuir, cette industrie devrait connaître une certaine stabilité. Toutefois, elle continuera de faire face à des pénuries périodiques de cuirs bruts, causées par les fluctuations cycliques de l'abattage des animaux et la baisse de la consommation de bœuf dans les pays industrialisés. Ces pénuries entraîneront une hausse des prix des cuirs bruts et finis et favoriseront le recours accru aux matières de remplacement.

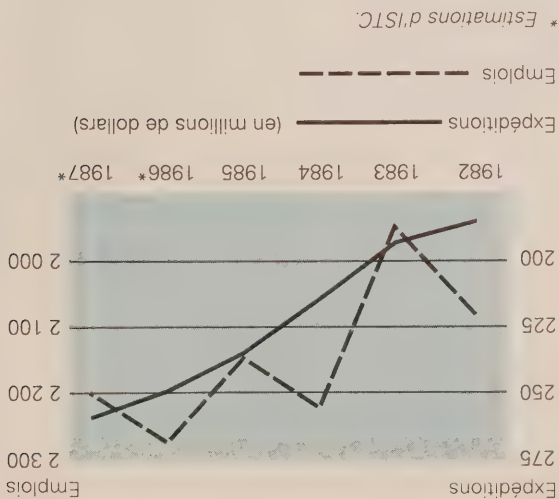
En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, le cuir importé de l'un ou l'autre pays est admis en franchise depuis le 1^{er} janvier 1989, à l'exception du cuir de bovins semi-tanné et du cuir utilisé pour les empeignes et les semelles. Les droits sur ces cuirs seront éliminés sur 5 ans d'ici le 1^{er} janvier 1993.

Facteurs technologiques

Dans l'ensemble, cette industrie canadienne utilise une technologie comparable à celle employée aux États-Unis et dans les autres pays industrialisés. Les machines et le matériel de tannerie, vendus sans restriction partout dans le monde, sont à la pointe du progrès dans les pays industrialisés. À titre d'exemple, pour le tannage, les entreprises se servent d'instruments de précision pour contrôler le traitement chimique. Par ailleurs, elles se dotent actuellement de machines pouvant recycler les produits chimiques et l'eau en vue de réduire les coûts de fabrication ainsi que les coûts d'élimination des déchets. La plupart des opérations de tannage et de finissage devraient éventuellement se faire au moyen de micro-ordinateurs, ce qui accroîtra la productivité de la main-d'œuvre. Toutefois, l'évolution technologique de l'industrie du tannage demeurera progressive.

Autres facteurs

La gestion des stocks peut poser certains problèmes aux tanneries. Ces entreprises ont besoin d'un important fonds de roulement pour financer l'achat et le stockage de cuirs et peaux bruts et de cuirs finis. En outre, elles doivent souvent accorder à leurs clients des conditions avantageuses de paiement. Les stocks tendent parfois à s'accumuler, sans interruption, alors que la demande de cuir fini est très saisonnière. En période de faible demande, les tanneries produisent plus qu'elles ne vendent. Elles doivent toutefois accumuler des stocks en prévision des périodes de pointe, où la demande est supérieure à leur capacité de production. La gestion financière peut être très compliquée lorsque les taux d'intérêt sont instables ou élevés ou lorsque le taux de change varie. Les fluctuations du taux d'inflation, qui modifient la valeur des stocks, viennent compliquer elles aussi les calculs. Pour se lancer dans le tannage, il faut surmonter certains obstacles. Les entreprises de ce secteur doivent avoir des capitaux importants ainsi que des machines et du matériel ultramodernes. Elles doivent aussi disposer d'un abondant approvisionnement en eau pour toutes les étapes du tannage ainsi que d'installations modernes pour le traitement des effluents afin de se conformer aux règlements antipollution très sévères.



Facteurs liés au commerce

Jusqu'ici, cette industrie a exporté de grandes quantités de cuir tanné et semi-tanné. En 1987, ses exportations, qui correspondaient à 17 p. 100 de ses expéditions, sont allées aux États-Unis dans une proportion de 70 p. 100. Un petit nombre d'entreprises assure la majeure partie de ces exportations.

Au Canada, les tarifs de la nation la plus favorisée imposés sur la plupart des cuirs varient de 8 à 10,2 p. 100. Aux États-Unis, le cuir à chaussures, soit environ 70 p. 100 des exportations canadiennes de cuir vers ce pays, est frappé d'un tarif de 5 p. 100. En Europe de l'Ouest, les tarifs sur la plupart des cuirs de bovins oscillent autour de 7 p. 100. Certains cuirs spéciaux utilisés pour la fabrication de doublures et la confection de chaussures de qualité supérieure entrent au Canada en franchise. Les restrictions imposées sur les importations de cuirs et peaux non traités sont peu nombreuses. La CEE, le Japon, le Canada et les États-Unis admettent en franchise les importations provenant des pays jouissant du tarif de la nation la plus favorisée, mais certains pays en développement, dont l'Argentine, le Brésil et l'Inde, limitent périodiquement leurs exportations de cuirs et de peaux non traités afin de favoriser localement la transformation de ces produits. Les tanneurs de ces pays peuvent donc acquérir des matières premières à des prix contrôlés par l'État, ce qui leur permet d'exporter le cuir fini à des cours inférieurs à ceux du marché mondial. Les salaires moins élevés en vigueur dans ces pays leur procurent aussi un avantage concurrentiel supplémentaire.

Depuis quelques années, le marché du cuir au Canada est stagnant en raison de l'utilisation croissante de matières synthétiques comme coûteuses pour la fabrication de produits comme les chaussures, les bagages et les sacs à main. Les 2 plus importantes tanneries canadiennes se sont modernisées et ont rationalisé leurs activités pour maintenir leur compétitivité sur les marchés intérieur et extérieur. Pour réduire leur dépendance à l'égard du secteur de la chaussure, elles ont commencé à diversifier leur production en se lançant dans le tannage des cuirs destinés à d'autres usages comme l'ameublement. Deux tanneries d'envergure moyenne ont elles aussi mené à bien des projets de modernisation et de rationalisation. De 1977 à la fin de 1988, le Canada a imposé des restrictions sur les importations de chaussures. Au cours de cette période, cette industrie a continué à rationaliser ses installations et à améliorer ses gammes de produits en se spécialisant dans la confection de chaussures à la mode à prix moyen, dont les bottes d'hiver, qui nécessitent plus de cuir que les chaussures. Récemment, elle a regroupé ses activités à la suite de fusions et d'acquisitions. En 1985, tous les quotas d'importation étaient éliminés, sauf ceux touchant les chaussures pour dames et fillettes, qui ont été supprimés en novembre 1988.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'industrie canadienne du tannage tire sa force de l'abondance des cuirs de bovins bruts au Canada, de l'avantage dont elle dispose sur l'industrie américaine au chapitre des coûts de la main-d'œuvre et de sa réputation sur les marchés d'exportation. Par contre, sa forte dépendance envers l'industrie de la chaussure constitue sa principale faiblesse. Si l'on ne produit pas de cuirs et peaux convenant à la fabrication de cuirs fins, le Canada dispose d'un approvisionnement abondant en cuirs de bovins pour la confection des chaussures. Les principales tanneries sont situées à proximité des stocks. L'industrie du tannage est plus capitalistique que celle de la chaussure, mais beaucoup moins à l'ensemble du secteur de la fabrication. Les salaires y représentent environ 16 p. 100 de la valeur des expéditions, contre 24 p. 100 pour l'industrie de la chaussure et 13 p. 100 pour l'ensemble du secteur de la fabrication. Les salaires actuellement versés au Canada sont généralement inférieurs d'environ 20 p. 100 à ceux en vigueur aux États-Unis, compte tenu du taux de change.

Ces dernières années, 2 usines ont fermé leurs portes. Afin de rationaliser ses activités en se retirant du tannage et du finissage, Canada Packers Inc., principale entreprise de transformation des viandes au Canada, fermait sa division de tannage Beardmore d'Acton, en Ontario, en septembre 1986, et sa division de tannage Collis d'Aurora, en Ontario, également, en mars 1988. Avant ces fermetures, qui ont touché environ 400 employés, Canada Packers Inc. était la seule entreprise canadienne de transformation des viandes à s'occuper aussi de tannage du cuir.

De 1980 à 1983, cette industrie canadienne a réalisé des bénéfices variant entre 3 et 10 millions de dollars. Par rapport au capital utilisé, ces bénéfices se comparaient à ceux de l'industrie de la chaussure et dépassaient toujours ceux de l'ensemble du secteur de la fabrication. L'industrie du tannage a subi une perte nette de 1,7 million de dollars en 1984; toutefois, en 1985, selon les statistiques officielles, ainsi qu'en 1986 et en 1987, selon les estimations, elle a augmenté ses expéditions, en dollars constants de 1981, ce qui devrait lui permettre de retrouver sa rentabilité.

Sur le marché extérieur, 2 grandes tendances devaient avoir d'importantes répercussions à long terme sur l'industrie canadienne du tannage. La 1^{re}, c'est l'utilisation croissante de textiles artificiels et naturels, tel le coton et les semelles synthétiques, dans la fabrication des chaussures. La proportion des chaussures en cuir dans la production mondiale est tombée d'environ 67 p. 100 en 1977 à 50 p. 100 en 1985. Toutefois, ce phénomène n'a pas encore touché l'industrie canadienne de la chaussure qui continue d'utiliser systématiquement le cuir, dont la part dans le coût des matières premières était la même en 1977 et en 1984, soit 46 p. 100.

La 2^e tendance, c'est l'arrivée des pays en développement, entre autres la Corée du Sud, Taiwan et la République populaire chinoise, sur les marchés du tannage et de la fabrication de produits en cuir. En raison de leur compétence en matière de confection de vêtements et de chaussures, certains pays d'Extrême-Orient, dont la Corée du Sud et Taiwan, se sont employés à créer une industrie du tannage. Ces pays exportent de plus en plus de produits finis en cuir vers les pays industrialisés, dont le Canada. Par ailleurs, les tanneries de la République populaire chinoise se sont elles aussi considérablement modernisées ces dernières années.

En Extrême-Orient, la demande de cuirs bruts provenant des États-Unis, premier producteur de cuirs de bovins bruts au monde, a considérablement augmenté ces dernières années, la Corée du Sud supplantant le Japon comme principal client et absorbant 35 p. 100 des exportations américaines en 1986. En 1987, le Canada exportait près de 50 p. 100 de ses cuirs de bovins bruts vers Taiwan et la Corée du Sud, où ils étaient transformés en cuir fini.

Deux grands sous-secteurs, le cuir à chaussures et le cuir à gants et à vêtements, comptent respectivement pour 50 et 25 p. 100 du marché canadien du cuir. Jusqu'ici, les tanneries canadiennes ont produit surtout du cuir à chaussures qui représente environ 65 p. 100 de leurs expéditions totales en volume, contre 10 p. 100 pour le cuir à gants et à vêtements.

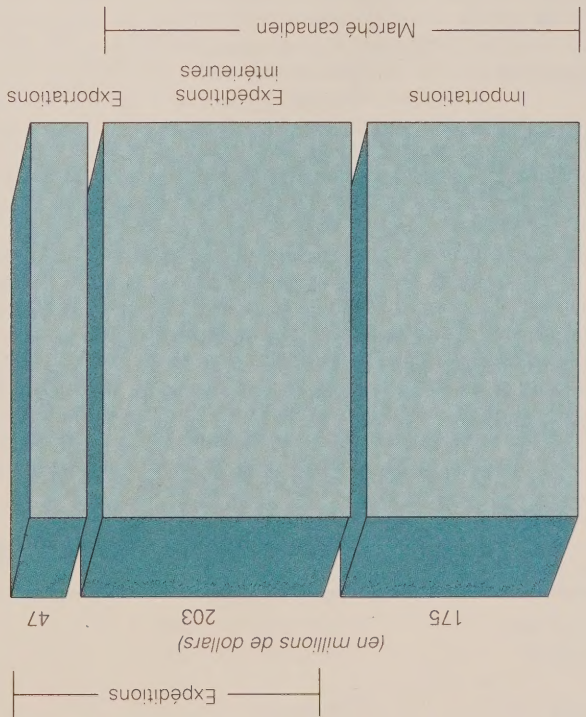
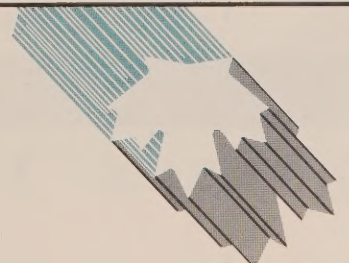
Rendement

Le cuir à chaussures, soit le sous-secteur le plus important, est dominé par les tanneries canadiennes, qui détiennent actuellement environ 75 p. 100 du marché, contre près de 90 p. 100 en 1976. De 1976 à 1987, les pays industrialisés, surtout les États-Unis, ont fourni au Canada plus de 70 p. 100 en moyenne de ses importations de cuir à chaussures, mais leur part diminue depuis quelques années. Au cours de la même période, les pays disposant de main-d'œuvre bon marché, surtout l'Argentine, ont plus que doublé leur part des importations et procurent maintenant au Canada environ 44 p. 100 du cuir à chaussures importé, contre 56 p. 100 pour les pays industrialisés. Au Canada, la prospérité de l'industrie du tannage est étroitement liée à celle de l'industrie de la chaussure qui a vu sa part du marché intérieur tomber, en volume, de 48 à 30 p. 100 de 1976 à 1987 (se reporter au profil sur la chaussure).

Le 2^e sous-secteur, celui du cuir à gants et à vêtements, est dominé par les importations, dont la part actuelle du marché est estimée à 90 p. 100. Les pays disposant de main-d'œuvre bon marché, dont l'Argentine et le Brésil, procurent au Canada environ 40 p. 100 de ses importations de cuir à gants et à vêtements, contre environ 10 p. 100 en 1976, alors que les États-Unis et la Grande-Bretagne lui en fournissent ensemble 36 p. 100, contre 80 p. 100 en 1976. À l'heure actuelle, quelques entreprises canadiennes produisent seulement ce type de cuir, à partir de peaux légères semi-finies (en croûte) importées d'Argentine.

Depuis 1976, les exportations représentent environ 17 p. 100 des expéditions. Il s'agit surtout de cuirs à chaussures, environ 70 p. 100 en valeur, et de cuirs à gants et à vêtements, 8 p. 100. Les États-Unis sont depuis toujours le principal marché étranger, absorbant près de 80 p. 100 des exportations canadiennes de cuir.

De 1973 à 1983, le nombre d'emplois dans cette industrie a diminué d'environ 30 p. 100. Depuis, il s'est stabilisé, atteignant quelque 2 200 en 1987, niveau inégalé depuis 1979.



* Estimations d'ISTC.

1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures*.

En Ontario, 2 tanneries d'envergure moyenne se spécialisent chacune dans une étape de transformation précise : l'une dans le tannage de base, qui donne du cuir en bleu humide, et l'autre dans le finissage des peaux fendues, obtenues par la coupe horizontale de la surface en 2 épaisseurs ou plus.

A quelques exceptions près, les autres tanneries sont de petites entreprises employant moins de 50 personnes chacune. Certaines se spécialisent soit dans le tannage complètement, soit dans le finissage à contrat de cuirs en bleu humide ou en croûte, tandis que d'autres traitent les peaux de mouton, de cerf, d'agneau, etc. pour le marché intérieur et les marchés régionaux. Une seule petite entreprise est intégrée en aval et produit à la fois du cuir fini et des produits finis en cuir, à savoir des chaussures.

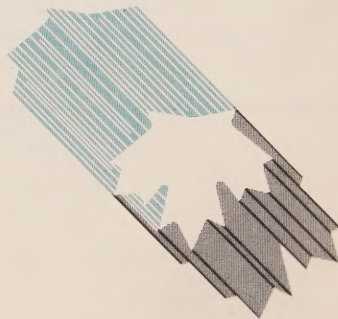
Cette industrie canadienne à près de 100 p. 100 achète la majeure partie de ses cuirs bruts aux usines de transformation des viandes et aux abattoirs canadiens, situés principalement dans la région de Toronto et en Alberta, ainsi qu'aux courtiers en cuirs. Le prix et la disponibilité des cuirs bruts, qui font l'objet d'un commerce international, peuvent varier fortement en raison des fluctuations de l'offre et de la demande mondiale de bœufs et de cuirs. L'offre de cuirs de bovins dépend d'un facteur plutôt insolite, soit la consommation de viande rouge. Les abattoirs, dont l'activité principale est la production de viande pour l'alimentation, ne fournissent en effet des peaux qu'à titre de sous-produits.

C'est le jeu de l'offre et de la demande qui détermine le marché du cuir. Étant donné le rapport fixe entre la disponibilité de cuirs bruts et la production de cuir, l'offre dépend des conditions du marché du bœuf et des produits dérivés, tandis que la demande est de plus en plus fonction de facteurs comme le prix et la concurrence livrée par les matières de remplacement, tels les textiles et les plastiques. À titre d'exemple, les récentes hausses du prix du cuir brut et du cuir fini ont favorisé le recours à d'autres matières pour certaines parties des chaussures, dont les semelles.

Le cuir fini sert surtout à la confection de chaussures. Si les chaussures tout cuir continuent de dominer cette industrie, les semelles synthétiques et les empeignes en tissu se répandent de plus en plus, particulièrement dans la chaussure de sport. Par ailleurs, les tissus et le plastique sont des matières très employées dans l'industrie des bagages. Les sacs à main pour dames, souvent doublés de vinyle, sont dans de nombreux cas soit en cuir et en tissu, soit entièrement en matières synthétiques.

C'est dans les articles bon marché que les matières de remplacement sont le plus utilisées. Toutefois, le secteur de la haute mode offre de plus en plus de produits fabriqués à partir de matières entièrement synthétiques. L'industrie du tannage est assujettie aux fluctuations de l'offre et de la demande. Comme les marchés du cuir font l'objet d'une vive concurrence, les tanneries doivent contenir leurs coûts dans les limites fixées par ces facteurs et ne peuvent faire absorber des coûts excessifs à leurs clients ni obliger les fournisseurs à baisser le prix de leurs cuirs.

La demande de cuir dépend d'un certain nombre de facteurs, dont la mode — surtout dans les vêtements —, l'évolution du revenu disponible et les prix. En fait, la cherté du cuir est due à la hausse de la demande mondiale de ce produit, ainsi qu'à la diminution des stocks de cuirs bruts découlant de la réduction de l'abattage des animaux, réduction liée à la baisse de la consommation de bœuf dans les pays industrialisés. Par exemple, de janvier 1987 à janvier 1988, le prix de certains cuirs de bovins a augmenté de 40 p. 100.



P R O F I L DE L'INDUSTRIE TANNAGE DU CUIR

1988

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie canadienne du tannage du cuir utilise divers procédés complexes de tannage et de finissage pour transformer les cuirs et peaux bruts en cuirs de tous genres : cuir à empeignes, semelles et doublures de chaussures, cuir à gants et à vêtements, cuir à sacs, valises et courroies, et cuir d'ameublement. L'épaisseur et le poids du cuir de bovins dépendent du climat. En raison de la rigueur de ce dernier, la plupart des peaux et des cuirs bruts canadiens sont d'épaisseur moyenne ou grande, et conviennent donc parfaitement à la préparation de cuir à chaussures. Les tanneurs qui ont besoin de cuirs plus minces et plus fins doivent les importer de pays à climat plus tempéré.

Bien qu'elle produise certains cuirs fins, la plupart à partir de cuirs bruts ou semi-tanqués importés, l'industrie canadienne du tannage a misé sur l'abondance des cuirs bruts au Canada pour se spécialiser dans la fabrication de cuirs à chaussures. Ces cuirs sont vendus à des entreprises en amont qui en font divers produits finis destinés aux consommateurs.

Le tannage se compose de 3 grandes opérations : un tannage de base qui donne ce qu'on appelle dans le métier le cuir « en bleu humide » ; un tannage complémentaire, qui produit un cuir semi-fini ou « en croûte » ; enfin, le finissage, qui comprend divers traitements en surface comme l'appât, la coloration, le gaufrage, etc. Le tannage au chrome, effectué au moyen de sels de chrome, est le procédé de tannage de base le plus courant pour la fabrication de cuir pour tiges de chaussures. Une seule tannerie canadienne utilise encore aujourd'hui un procédé de tannage végétal à base d'écorce, d'extraits de bois et d'autres produits chimiques pour fabriquer des cuirs plus résistants pour les semelles de chaussures, les harnais et les courroies.

En 1987, la valeur du marché canadien du cuir était estimée à 456 millions de dollars. Les expéditions des tanneries canadiennes se sont chiffrées à quelque 260 millions, les exportations, à 44 millions et les importations, à 240 millions. Le Canada exporte du cuir aux États-Unis, mais il en importe aussi de ce pays, de même que de la CEE, de l'Argentine et du Brésil.

Cette industrie regroupe 39 établissements situés principalement en Ontario et au Québec, provinces qui représentent respectivement 70 et 14 p. 100 de l'emploi et des expéditions; quelque 2 200 personnes sont employées par ce secteur.

Deux importantes tanneries, l'une située en Ontario et l'autre dans l'Ouest, dominent ce secteur. Ces entreprises, qui assurent 40 p. 100 de la production nationale et 25 p. 100 de l'emploi, sont entièrement intégrées, effectuant la totalité des opérations, du tannage de base jusqu'au finissage. De calibre international par l'envergure de leurs installations, leur capacité de production et le degré de complexité de leurs procédés de fabrication, elles se comparent à leurs concurrentes des autres pays industriels. Comme ces entreprises sont situées à proximité des abattoirs, elles obtiennent facilement des cuirs bruts frais, ce qui leur évite diverses opérations de conservation comme la salaison, le saumurage et la réfrigération, et réduit leurs coûts de production.

Ministre

Robert La Follette

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques qui pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

PU 3085

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTREAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21^e Rue est
6^e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105^e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 495-4782

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9^e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires
de ce profil, s'adresser au :

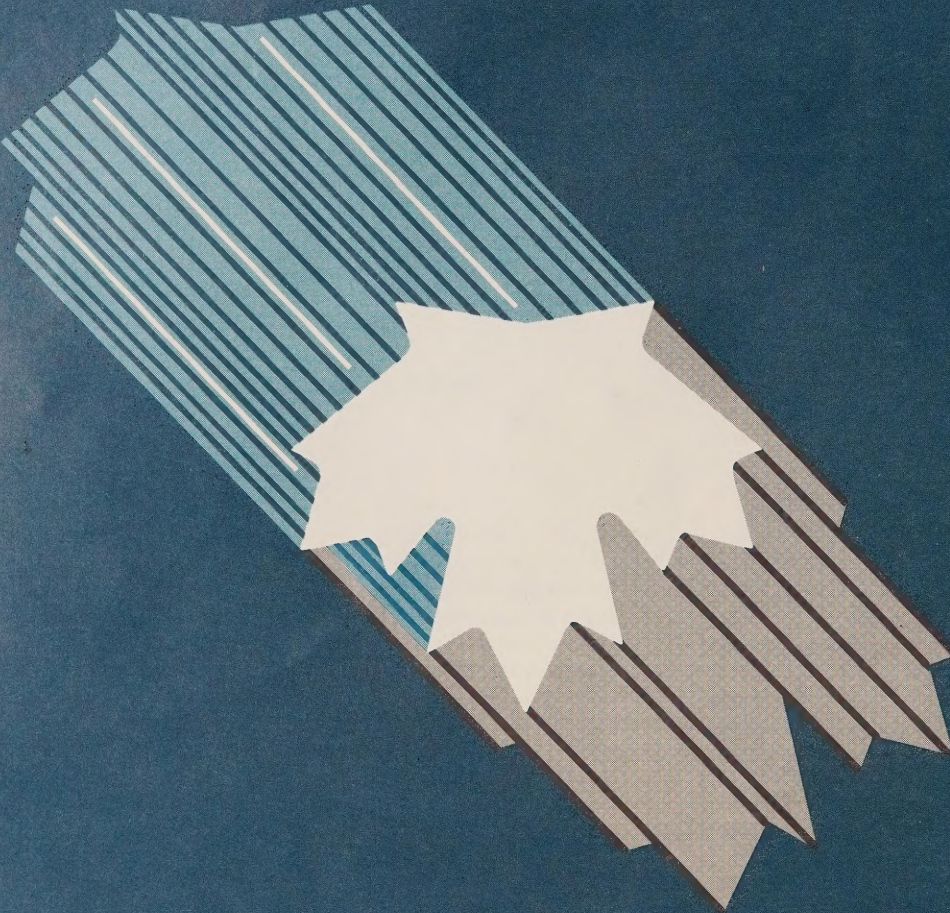
Centre des entreprises
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

Tannage du cuir



Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Industry, Science and
Technology Canada



P R O F I L
D E L' I N D U S T R I E